



cnythz_CANVA



ESCALAR

SEIS DICAS PARA TRANSFORMAR SEU NEGÓCIO EM UMA FRANQUIA

Começar uma franquia pode ser uma boa opção para o empreendedor que deseja escalar um negócio de sucesso. De acordo com dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF), o segmento tem crescido acima dos 10% desde 2021.

No último balanço divulgado pela associação, o crescimento do faturamento das franquias foi de 12,1% no comparativo com 2023, superando a marca de R\$ 70 bilhões no Brasil, que é o quinto país em quantidade de franquias no mundo.

Mas como um empreendedor pode transformar seu negócio de sucesso em uma franquia? Para o empreendedor e especialista Leonardo Pereira, CEO da WeScale, empresa especializada em franchising, existem seis pontos importantes para se atentar antes de iniciar sua rede. Confira:

1 Faça uma análise do seu negócio e do mercado – O primeiro passo é fazer uma análise de franqueabilidade para verificar se o seu modelo de negócios pode ser replicado por outros gestores e realizar uma pesquisa de público-alvo para verificar se a demanda é suficiente para abrir novas unidades.

É preciso testar o modelo para validar seu público e suas margens considerando todas as despesas, como por exemplo os royalties, o fluxo de caixa, a contribuição ao fundo nacional de propaganda, entre outros.

2 Defina o perfil do franqueado ideal para o negócio – Mesmo com um bom modelo, se não houver sinergia entre franqueador e franqueado, tudo pode dar errado. Nesse ponto, Leonardo recomenda definir que tipos de habilidades o gestor de uma de suas franquias precisa ter, assim como as "soft e hard skills" desejadas.

Também é importante verificar se o potencial franqueado tem condições de sustentar o negócio nos primeiros meses, quando ainda não há retorno financeiro, algo comum em boa parte dos negócios que estão iniciando.

3 Mapeie as regiões mais interessantes para seu negócio – Tão importante quanto o perfil do franqueado é também



corolens_CANVA

a região na qual pretende iniciar a rede. Depois de ter em mente o público-alvo, é possível mapear localidades favoráveis para abrir uma franquia. Para o CEO da WeScale, esse plano de expansão é relevante para definir as garantias relativas à localização que você vai oferecer.

É importante dar ao cliente garantias de que ele vai operar o negócio sem concorrer diretamente com outras franquias do mesmo negócio em uma região. Neste momento deve-se definir os

tamanhos de loja que serão oferecidos de acordo com a vocação de cada região e as taxas cobradas.

4 Entenda os aspectos jurídicos para se abrir uma rede de franquias – Para iniciar uma rede são necessários alguns documentos específicos, como o registro da marca no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi). Além disso, é preciso ter domínio sobre a legislação específica do sistema de franquias, que foi atualizada em 2019.

Os registros adequados e também o domínio da legislação são pontos importantes para assegurar a confiabilidade da rede e o interesse de potenciais franqueados e investidores.

5 Crie um manual para transmitir o seu conhecimento de negócio para as novas unidades – Estruturar um manual com um passo a passo para a gestão do negócio é essencial para escalar de maneira uniforme. Leonardo Pereira aponta que esse tipo de conteúdo pode ser feito tanto em formato escrito como em vídeo, com algum tipo de gamificação, trazendo uma forma lúdica para apoiar o ensino das melhores práticas e ajudar na tomada de decisões.

“É importante verificar se o potencial franqueado tem condições de sustentar o negócio nos primeiros meses, quando ainda não há retorno financeiro, algo comum em boa parte dos negócios que estão iniciando.

Faz parte do papel do franqueador assumir a responsabilidade pelo acompanhamento e aprendizado de sua rede. Nesta posição, o empreendedor precisa estar sempre se atualizando para transmitir atualizações importantes para o negócio, e tudo isso sem prejudicar a identidade da rede.

6 Tenha ferramentas para acompanhar o desenvolvimento da sua rede – Para garantir o sucesso de uma franquia do seu negócio, algumas ferramentas de gestão devem ser usadas para analisar indicadores, acompanhar o nível de estoque, quando aplicável, e o relacionamento com os consumidores.

O relacionamento com o time também é importante e exige a criação de canais, reuniões e apresentações adequados para determinar os níveis de serviços de acordo com as características do franqueado e seu momento dentro da jornada empreendedora. A execução de um plano de abertura de franquias é algo trabalhoso e demanda, além das ferramentas, bastante expertise no mercado.

Nesse sentido, vale também procurar empresas especializadas para te ajudar na visão de negócios e apoiar o crescimento sustentável da sua rede. - Fonte e mais informações, acesse: (<https://www.wescale.com.br/>).



Funmap_CANVA